

Если грамотно подойти к созданию благоприятного инвестиционного климата в ТОРах, они, несомненно, станут локомотивами для развития Дальнего Востока как привлекательного региона России не только с экономической, но и с социально-демографической точки зрения.

Создание ТОР вместо ОЭЗ должно означать сущностный, а не только формальный переход к новому этапу развития. Для этого необходим учет интересов властных структур, хозяйствующих субъектов (в том числе не только крупного, но и среднего и малого бизнеса), зарубежных компаний и инвесторов, а также населения. Несомненно, ТОР как институт региональной политики способны показать высокую отдачу и эффективность в условиях крайне малой реализации природно-ресурсного, экономического потенциалов Дальнего Востока.

#### Литература

1. Мкртчян Н.В. Города востока России "под натиском" демографического сжатия и западного дрейфа / Переселенческое общество Азиатской России: миграции, пространства, сообщества. Рубежи XIX-XX и XX-XXI вв. Иркутск, "Оттиск", 2013. с. 41-61.
2. Хабаровск, далее везде/ «Российская газета» - Столичный выпуск №6601 (30).

## **МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ В РОССИИ**

***Бурмистров Г. В.***

*Санкт-Петербургский государственный университет,*

*г. Санкт-Петербург,*

E-mail: [g.burmistrov@hotmail.com](mailto:g.burmistrov@hotmail.com)

Исследуя развитие бюджетной авиации, становится понятным, что для традиционных авиакомпаний она является серьезным конкурентом. Свобода ее деятельности постоянно ущемляется. Тем не менее за более чем полувековой период конкурирования с традиционными авиакомпаниями в США и чуть позднее в Европе бюджетные перевозчики нашли свою нишу в территориальной авиатранспортной системе.

Хотя бюджетные авиаперевозчики в США возникли довольно давно, их рост был невероятно медленным на внутреннем рынке первое время. До отмены госконтроля в 1978 году, существовали только три бюджетных перевозчика в Соединенных Штатах.

Самая успешная бюджетная бизнес-модель Southwest Airlines была основана на простоте и высокой производительности. Все аспекты от цены до услуг и размещения мест в салоне самолета были упрощены для уменьшения издержек и увеличения производительности. Однако за прошлые тридцать лет, большое количество традиционных авиакомпаний приняло особенности от бизнес-модели бюджетных авиакомпаний. Почти все перевозчики полного сервиса в США имеют также упрощенную структуру образования цен за перелет. Некоторые авиакомпании полного сервиса основали собственные бюджетные авиакомпании.

Бюджетные перевозчики также приняли особенности от перевозчиков полного сервиса, включив дополнительные услуги: программа поощрения часто летающих пассажиров (Southwest Airlines); сеть узловых маршрутов (AirTrain); развлечения в полете (Frontier); использование воздушных судов разного типа (JetBlue).

Хотя разница в предоставляемых услугах и предложениях между бюджетными и традиционными перевозчиками уменьшилась, стоимость перевозки у первых осталась существенно ниже. Несмотря на большие усилия традиционных авиакомпаний ограничить рост бюджетных авиакомпаний, Вторые существенно увеличили свою долю на рынке в течение 1990-х. Между 1990 и 2002, бюджетные перевозчики в Соединенных Штатах не только поддерживали свою доходность, но также увеличили свою долю на внутреннем рынке с 7% до 23.7%. в 2006 бюджетные перевозчики США имели долю на рынке в 30%. В 2013 году на внутренних авиалиниях США услугами авиакомпаний воспользовались свыше 659,5 млн. пассажиров.

Таким образом, в настоящее время бюджетные авиакомпании обеспечивают треть пассажирских перевозок на внутреннем рынке авиаперевозок в США. Из 10 крупнейших авиакомпаний 3 – бюджетные. На европейском рынке авиаперевозок бюджетные авиакомпании в последние годы также показывают увеличение доли в пассажирских перевозках. В 2005 году 76% занимали традиционные авиакомпании, бюджетные перевозчики – 24%, что является существенным, учитывая, что в начале этого десятилетия у них было всего 10%. К 2010 году доля бюджетных авиакомпаний выросла до 38%, следовательно, доля других авиакомпаний составляла 62%. Это означает, что, если развитие продолжится с такое же скоростью, то в 2015 году бюджетные перевозчики станут лидерами на европейском рынке.

Попытки деятельности бюджетных авиакомпаний на территории России в 2000-е годы можно считать удачными, т.к. обе авиакомпании вошли в разные годы в пятерку лидеров на рынке внутренних авиаперевозок в

стране. Их банкротство было связано отнюдь не с непопулярностью среди пассажиров, а с неграмотной финансовой политикой и управлением доходом в случае с авиакомпанией Sky Express и прекращением инвестиций в проект в случае с авиакомпанией Авианова. Однако для эффективного функционирования бюджетной авиации в российском законодательстве и есть существенные ограничения. Большое влияние также имеют экономические реалии деятельности сопутствующих предприятий (аэропортов, топливо-заправочных компаний и др.). Для улучшения конкурентоспособности и содействия развитию бюджетных авиаперевозок в России необходимо решение следующих задач: введение льготных тарифов со стороны аэропортов для обслуживания бюджетных авиакомпаний; стабилизация цен на авиационное топливо; сокращение времени обслуживания бюджетных авиакомпаний в аэропортах; разрешение приема на работу иностранных специалистов; введение невозвратных билетов.

Деятельность бюджетных авиаперевозчиков внутри европейской части России при грамотном управлении доходом в любом случае будет иметь успех, это показали попытки развития этого типа авиакомпаний, которые разорились отнюдь не от непопулярности среди пассажиров. Наиболее идеальной для европейской части страны, на взгляд автора работы, будет развитие крупной децентрализованной бюджетной авиакомпании, имеющей базовые аэропорты в 4-5 крупнейших городах этой части страны. В Крыму улучшит доступность региона для туристов с европейской части страны, которые ранее использовали плацкартные поезда для поездки к морю. Развитие бюджетной авиации в Уральском регионе увеличит его транспортную связь с Сибирью и Европейской частью страны. Развитие бюджетной авиации на Дальнем Востоке предоставит возможность его жителям удобного внутрирегионального сообщения.

После начала деятельности авиакомпания «Добролет» за два месяца коммерческих полетов (с июня по август 2014 года) до введения санкций ЕС, в результате которых обслуживающие перевозчика иностранные контрагенты были обязаны прекратить наземное обслуживание воздушных судов, все борта летали со 100% загруженностью, а билеты были распроданы на несколько месяцев вперед. В маршрутной сети было всего два направления: Симферополь и Волгоград. Аэропортом приписки являлся московский аэропорт «Шереметьево». В течение 6 месяцев «Добролет» был переименован в авиакомпанию «Победа», которая начала активное развитие маршрутной сети и агрессивную рекламную кампанию во многих городах России, обещая авиабилеты до Москвы по цене от 999 за исклю-

чением налогов и сборов. Реально же количество таких билетов ограничено, а самой частой стоимостью тарифа является 1499 рублей. Итоговая цена, включающая сборы составляет 1900 рублей в одну сторону. Из маршрутной сети были исключены города на Крымском полуострове. В ближайшее время авиаперевозчик планирует осуществление сообщения между московским аэропортом «Внуково» и Архангельском, Астраханью, Белгородом, Владикавказом, Волгоградом, Екатеринбург, Махачкалой, Нижневартовском, Пермью, Сургутом, Тюменью и Уфой. В период летней навигации планируется открытие рейсов на черноморское побережье в Анапу, Геленджик и Сочи.

#### Литература

1. Максаковский В. П. Географическая картина мира. Кн. I: Общая характеристика мира. Москва, Дрофа, 2008, 4-е изд.
2. Мансуров Э.Н.; Харитонов Н.В. Европейские бюджетные авиаперевозчики: история, бизнес-модели и роль в туризме. Пермь, Геовестник Перм.Г.У., 2010.
3. Chowdhury E., Low Cost Carriers: How Are They Changing the Market Dynamics of the U.S. Airline Industry? Ottawa (Ontario; Canada), Department of Economics Carleton University, 2007.
4. Ito & Lee, Low Cost Carrier Growth in the U.S. Airline Industry: Past, Present, and Future. (Massachusetts, USA), Cambridge, 2003.
5. Oster Jr. & Strong, Predatory Practices in the U.S. Airline Industry, Bloomington (Indiana, USA), Indiana University, 2001.
6. Transportation Research Board. Entry and Competition in the U.S. Airline Industry: Issues and Opportunities - Special Report 255. Washington, DC (USA), The National Academies Press, 1999.
7. Wittman, M.D. & W.S. Swelbar, Evolving Trends of U.S. Domestic Airfares: The Impacts of Competition, Consolidation, and Low-Cost Carriers, MIT International Center for Air Transportation. Report No. ICAT-2013-07, 2013.

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ БАЛТИИ**

***Венчак В.П.***

*Белорусский государственный университет, г. Минск*

E-mail: [geo.venchak@bsu.by](mailto:geo.venchak@bsu.by)

Республика Беларусь проводит многовекторную политику и является экспортоориентированной страной, имея отношения более чем с 200 странами мира. Однако в 2013 г. на первую пятерку стран-партнеров Беларуси